

Memorando de investimento

Análise profissional da tese, mercado, concorrência, lançamento, impacto, retorno e riscos.

CLASSIFICAÇÃO
TESE PARA INVESTIDORES

STATUS
VALIDAR ANTES DE CAPTAR

Conclusão executiva: a tese é coerente e diferenciada, mas a evidência anexada ainda não comprova tração, economia unitária ou prontidão operacional para uma captação baseada em resultados.

1. Tese de investimento

A Trancoso Resolve pretende organizar a contratação de serviços locais em um destino no qual confiança, contexto e disponibilidade pesam mais do que a simples existência de oferta. O produto central é um marketplace curado com perfil verificado, reputação e pedido guiado.

- Discovery: organizar categoria, local e contexto da necessidade.
- Trust: reduzir incerteza com verificação, evidências e avaliações úteis.
- Conversion: transformar a busca em briefing, resposta, contratação e acompanhamento.

O investimento deve financiar a prova de liquidez — densidade útil de oferta, resposta, conversão e recorrência — e não a expansão geográfica prematura.

2. Problema e oportunidade

A contratação ocorre por indicação, grupos, busca aberta e relacionamento artesanal. Esses canais têm alcance, mas não oferecem uma camada uniforme de verificação, reputação acumulada e conversão. Para o prestador sério, a reputação permanece dispersa e a demanda é imprevisível.

Dados públicos sobre turismo em Porto Seguro são contexto regional, não evidência de usuários, clientes ou receita da Trancoso Resolve.

3. Produto, pagador e usuário

Lado	Perfil	Valor proposto	Monetização inicial	Evidência requerida
Cliente pagante · B2B	Prestador local sério	Visibilidade qualificada, reputação digital e acesso à demanda com intenção.	Assinatura	Conversão, retenção, disposição a pagar e qualidade dos leads.

Lado	Perfil	Valor proposto	Monetização inicial	Evidência requerida
Usuário · B2C	Morador, proprietário, anfitrião e visitante	Resolver com menos ruído, risco e tentativas.	Gratuito no início	Busca, pedido, resposta, contratação, satisfação e recorrência.

4. Concorrência e benefício relativo

Alternativa	Força reconhecida	Espaço para a tese local	Benefício a comprovar
GetNinjas	Escala, categorias e geração de demanda nacional.	Curadoria de microterritório não é sua proposta central.	Densidade e contexto local.
Triider	Processo, assistência e garantia em manutenção.	Cobertura e vertical diferem do destino Trancoso.	Curadoria por destino + pedido guiado.
Concierges locais	Relacionamento, contexto e serviço premium.	Capacidade limitada e oferta menos pesquisável.	Oferta estruturada + reputação acumulada.
Google / Instagram / WhatsApp	Hábito, alcance e comunicação direta.	Baixa padronização de verificação e histórico.	Perfis estruturados + sinais verificáveis.

A diferenciação só se torna defensável quando a rede entrega resposta, qualidade e repetição em categorias e microterritórios específicos. O moat é uma hipótese de execução, não um ativo comprovado.

5. Modelo de receita e premissas

Componente	Valor	Classificação	Condição
Plano Fundador	R\$ 19,90/mês	Hipótese	Oferta, duração e benefícios ainda precisam de aprovação comercial e jurídica.
Plano Profissional	R\$ 59/mês	Hipótese	Validar disposição a pagar, ativação e retenção.
Comissão futura	8–12%	Hipótese futura	Somente em categorias com pedido, confirmação, pagamento e suporte controláveis.
500 prestadores × R\$ 59	R\$ 29,5 mil MRR	Cenário ilustrativo	Não é tração, forecast ou meta aprovada.
MRR × 12	R\$ 354 mil ARR	Cenário ilustrativo	Exclui churn, impostos, descontos, custos, inadimplência e estornos.

6. Estratégia de lançamento

A estratégia recomendada é lançar por densidade: uma categoria, um microterritório e um ciclo mensurável de descoberta, pedido, resposta e avaliação. A expansão deve ocorrer somente após os gates de liquidez.

1. Estabilizar segurança, dados, acesso, pagamentos e observabilidade.
2. Selecionar categorias iniciais com critérios de urgência, recorrência, fragmentação e possibilidade de verificar qualidade.
3. Recrutar a primeira coorte de prestadores com evidências mínimas e disponibilidade confirmada.
4. Ativar demanda por parcerias locais, propriedades, anfitriões e distribuição de alta intenção.
5. Medir tempo de resposta, cobertura, conversão, satisfação, recorrência e retenção.

7. Plano de 18 meses

Fase	Objetivo	Marcos	Gate de passagem
0–3 meses	Estabilizar e validar a oferta.	Gates críticos concluídos; prestadores verificados; eventos instrumentados.	Produto seguro + oferta mínima útil.
4–9 meses	Provar liquidez e conversão.	Pedido, resposta, contratação, avaliações e teste de preço.	Sinais repetíveis por categoria/microterritório.
10–18 meses	Provar receita, recorrência e replicabilidade.	Coortes pagantes, retenção, economia unitária inicial e playbook.	Expansão apenas com critérios objetivos.

8. Posição social

A posição social proposta é fortalecer a economia local por meio de reputação digital, formalização operacional, visibilidade e acesso mais justo à demanda. Essa narrativa deve ser tratada como intenção até haver metodologia e linha de base.

Resultado pretendido	Indicador sugerido	Cuidado de evidência
Maior visibilidade de prestadores locais	Perfis verificados ativos e exposição qualificada	Não confundir cadastro com renda ou contratação.
Reputação transferível	Avaliações úteis, taxa de resolução e recorrência	Evitar alegar confiança sem qualidade dos dados.
Formalização digital	Completeness de perfil, documentos e práticas comerciais	Formalização jurídica exige definição específica.
Circulação econômica local	GTV confirmado e participação de prestadores locais	Não estimar renda sem comprovação transacional.

9. Retorno do investidor

Não é possível apresentar prazo de retorno, MOIC ou IRR responsáveis com os anexos atuais. Faltam valor da rodada, valuation, instrumento, participação, custos, diluição, fluxo de caixa e hipótese de liquidez. O modelo financeiro entregue mantém essas métricas pendentes até o preenchimento.

- 0–3 meses: redução de risco técnico e operacional.
- 4–9 meses: redução de risco de liquidez e conversão.
- 10–18 meses: redução de risco de receita, retenção e replicabilidade.
- Evento de retorno: depende de distribuição, recompra, aquisição ou venda secundária; nenhum desses eventos está definido.

10. Riscos e mitigação

Risco	Impacto	Mitigação	Evidência antes de captar
Prontidão técnica insuficiente	Crítico	Fechar gates de acesso, dados, pagamentos e observabilidade.	Testes, checklist e evidências independentes.
Liquidez local insuficiente	Alto	Foco por categoria e microterritório.	SLA, cobertura, resposta e conversão por coorte.
Preço não validado	Alto	Teste controlado de planos e benefícios.	Conversão, retenção, churn e entrevistas.
Economia unitária desconhecida	Alto	Instrumentar CAC, margem e custos de suporte.	Coortes pagantes e reconciliação financeira.
LGPD e compliance	Crítico	Mapeamento de dados, bases legais e resposta a incidentes.	Revisão jurídica e documentação.

11. Uso recomendado de recursos

Frente	%	Objetivo	Classificação
Produto + segurança	35%	Gates críticos, instrumentação e experiência.	Recomendação
Liquidez + GTM	35%	Oferta, demanda, categorias e microterritório.	Recomendação
Operação + runway	30%	Suporte, qualidade, jurídico e governança.	Recomendação

Os percentuais são recomendação de planejamento, não decisão aprovada. O valor da rodada e o runway permanecem faltantes.

12. Dados faltantes e divergências

Tema	Situação	Tratamento
Tração	Sem clientes, usuários, receita, contratos ou métricas comprovadas nos anexos.	Não atribuir números; solicitar evidência.
Preços	Tese oficial usa R\$ 19,90/R\$ 59; auditoria encontrou faixas e chaves divergentes no produto.	Apresentação prevalece; unificar antes de cobrar.
Funções técnicas	Inventário registra 38; auditoria registra 40.	Registrar conflito e reconciliar inventário.
Prontidão	Deck original sugeria operação testada; auditoria aponta bloqueios críticos.	Reescrever como tese em validação.
Stack	Anexos técnicos indicam React/Vite/Tailwind/shadcn/Base44; não há Firebase comprovado.	Não apresentar Firebase como stack atual.

Fontes e notas

- Base oficial: apresentação Trancoso_Resolve_Tese_Investidores; anexos AUDITORIA TECNICA COMPLETA, DEEP_DISCOVERY, INVENTARIO TECNICO e Texto colado(3).txt.
- Marca: kit oficial Trancoso Resolve e fonte Nunito sob SIL Open Font License 1.1.
- Contexto e concorrência: Prefeitura de Porto Seguro, SETUR Bahia e sites oficiais de GetNinjas, Triider e concierge local; contexto externo não é tração da empresa.
- Compliance: Lei Geral de Proteção de Dados e orientações da CVM aplicáveis à forma de captação.